

ÉTUDE SUR LES ARTISTES SUR LE MARCHÉ DE LA MUSIQUE NUMÉRIQUE : CONSIDÉRATIONS ÉCONOMIQUES ET JURIDIQUES

Document établi par Christian L. Castle et Claudio Feijóo

RÉSUMÉ

Le déséquilibre du streaming-

L'industrie de la musique enregistrée a connu une transformation radicale depuis les traités Internet de l'OMPI. Les moteurs commerciaux et technologiques du changement évoluent à un rythme accéléré depuis l'apparition de Napster. Cette tendance est particulièrement prononcée ces cinq dernières années, sous l'impulsion des plateformes dominantes de streaming¹ (diffusion en continu) comme Apple Music² et Spotify³. L'introduction directe en bourse de Spotify⁴ en 2018 en tant que service musical "pure play" a démontré la valeur⁵ créée par les artistes-interprètes ou exécutants avec leurs enregistrements, les revenus versés⁶ aux artistes vedettes⁷ étant exagérément réduits, les interprètes non crédités ne recevant quant à eux pas la moindre rémunération. Ces forces du marché ont mis au jour un grand déséquilibre entre les avantages de marché significatifs que les plateformes de musique en streaming retirent des artistes-interprètes du monde entier d'une part et de l'autre, les avantages pécuniaires relativement maigres dont jouissent ces mêmes artistes-interprètes. Le déséquilibre systémique est particulièrement marqué pour les interprètes non crédités. Cette étude analyse quelques-unes des causes de ce déséquilibre et examine différentes solutions avant de proposer une voie à suivre pour exiger un paiement additif à verser aux artistes-interprètes, tant vedettes que non crédités, par les plateformes de streaming, qui constituerait la meilleure option possible.

L'essor du streaming interactif⁸ comme configuration dominante dans le domaine de la musique a repris l'équilibre, aussi imparfait soit-il, obtenu il y a une vingtaine d'années dans les traités.

¹ L'étude porte principalement sur le streaming et ne prend en compte que les téléchargements numériques tangentiellement permanents ou autres technologies semblables en raison du déclin prononcé et continu des téléchargements permanents dans l'éventail actuel de produits de musique numérique. À la différence des téléchargements qui sont généralement traités comme une vente à prix de base donnant lieu à une redevance dans les contrats d'artiste, pour lesquels un prix publié, ou prix de détail construit, est disponible, le streaming utilise une tout autre méthode de calcul des redevances. Selon cette méthode "centrée sur le marché", également appelée "big pool", les utilisateurs paient pour de la musique qu'ils n'écoutent pas et les artistes vedettes sont en concurrence avec tous les autres artistes nationaux et internationaux dans un "juke-box céleste" rassemblant plus de 40 millions de titres disponibles à tout moment à l'ensemble des utilisateurs. Cependant, du point de vue des droits des artistes-interprètes, téléchargement et streaming reviennent essentiellement au même. Pour les artistes sous contrat, le même droit de "mettre à disposition à la demande" est transféré aux producteurs. Comme pour le streaming, les interprètes non crédités ne perçoivent aucun revenu dans ce type de modèle d'affaires, à quelques exceptions près aux États-Unis d'Amérique.

² Au 21 avril 2020, Apple Music était disponible dans 167 pays, voir <https://www.apple.com/newsroom/2020/04/apple-services-now-available-in-more-countries-around-the-world/>.

³ Au 16 mars 2021, Spotify était disponible dans 182 pays, voir <https://support.spotify.com/us/article/full-list-of-territories-where-spotify-is-available/>.

⁴ Harvard Law School Forum on Corporate Governance, *Spotify Case Study: Structuring and Executing a Direct Public Offering* (5 juillet 2018), disponible à l'adresse suivante : <https://corpgov.law.harvard.edu/2018/07/05/spotify-case-study-structuring-and-executing-a-direct-listing/>.

⁵ Shobet Seth, *Spotify Files for \$1 Billion IPO*, Investopedia (1^{er} mars 2018), disponible à l'adresse suivante : <https://www.investopedia.com/news/spotify-files-1-billion-ipo/>.

⁶ Music Business Worldwide, *Warner Sells Entire Stake in Spotify, Crediting Artists with [25%] of the Money* (7 août 2018), disponible à l'adresse suivante : <https://www.musicbusinessworldwide.com/warner-sells-entire-stake-in-spotify-crediting-artists-with-126m-as-a-result/> (recettes de la vente d'actions appliquées au regard des soldes non recoupés des artistes).

⁷ Voir notamment le témoignage d'Horace Trubridge dans l'enquête parlementaire Q525 du comité DCMS (4 février 2021), disponible à l'adresse suivante : <https://committees.parliament.uk/oralevidence/1677/pdf/>.

⁸ Cette étude sera axée sur les services de musique offrant des enregistrements intégraux concédés sous licence par les titulaires de droits, et non sur les services de forme courte générés par l'utilisateur tels que TikTok.

L'information fournie dans la présente étude n'engage que ses auteurs. Les opinions exprimées dans l'étude ne reflètent pas nécessairement celles des États membres ou du Secrétariat de l'OMPI.

L'inégalité existante a fortement suscité l'attention – et la frustration – des artistes-interprètes⁹, qui demandent pourquoi tout le monde, dans l'économie du streaming, semble prospérer¹⁰ sauf eux, dont le travail est le moteur du secteur? Le déséquilibre, particulièrement grave dans le contexte de la pandémie de COVID-19, semble destiné à perdurer en raison des séquelles économiques dont la communauté des créateurs souffrira encore longtemps.

Pour prendre un exemple, la plateforme dominante de streaming, Spotify, a mis en place un site Web entier¹¹ documentant ses paiements totaux de redevances. Loud and Clear, le site Web de Spotify en question, insiste sur le fait que Spotify verse des milliards en redevances dans le cadre de ses contrats de licence, dont "plus de 5 milliards de dollars rien qu'en 2020"¹² (redevances portant sur les enregistrements et sur les chansons), comme on est en droit d'attendre du plus grand service de musique du monde, qui accumule les ventes de détail et fait de plus en plus concurrence à la radio. Ces milliards mettent en lumière le fait que les interprètes non crédités ne touchent pas le moindre centime pour ce transfert de valeur et que tous les artistes, à l'exception des vedettes les plus populaires, sont mal rémunérés. Le site Loud and Clear ne dit rien des milliards en valeur marchande qui découlent de ce transfert de valeur¹³ et qui, de l'avis des auteurs et des artistes-interprètes, devraient être inclus dans le débat. Les problèmes de Spotify en matière de rémunération des artistes sont communs à d'autres plateformes de streaming de moindre envergure.

Certains artistes-interprètes ont plaidé leur cause auprès des pouvoirs publics de leur pays¹⁴. Les responsables de l'élaboration des politiques s'attachent de plus en plus à trouver une solution aux disparités du marché de la musique numérique, comme l'illustrent notamment l'enquête sur l'économie du streaming de musique menée par la commission du Parlement britannique sur le numérique, la culture, les médias et le sport (l'"enquête DCMS")¹⁵ ainsi que d'autres développements en France ou aux États-Unis d'Amérique, de même que la présente étude¹⁶.

⁹ Voir notamment Mark Savage, *Paul McCartney and Kate Bush Among Stars Calling for Change to Streaming Laws*, BBC News (20 avril 2021), disponible à l'adresse suivante : <https://www.bbc.com/news/entertainment-arts-56815282>.

¹⁰ Voir, de manière générale, Tim Ingham, *It's Happened : Major Labels Are Now Generating Over \$1million Every Hour from Streaming*, Music Business Worldwide (25 février 2020), disponible à l'adresse suivante : <https://www.musicbusinessworldwide.com/its-happened-the-major-labels-are-now-generating-over-1m-every-hour-from-streaming/>.

¹¹ Loud and Clear, disponible à l'adresse suivante : <https://loudandclear.byspotify.com>.

¹² *Revenue Generation Over the Years*, sur le site Loud and Clear de Spotify.

¹³ La juge Aleta A. Trauger a reconnu le transfert de valeur dans le jugement qu'elle a prononcé contre la requête de la partie défenderesse Harry Fox Agency de la retirer du litige de droit d'auteur de Spotify concernant le catalogue d'Eminem au motif que Spotify n'avait pas obtenu de licence pour des morceaux comme *Lose Yourself*. La juge a déclaré qu'"[I] est incontestable que [Eminem, de son vrai nom Marshall] Mathers est un artiste qui a rencontré un succès commercial extraordinaire et a acquis un public vaste et fidèle, et que le fait de ne pas l'inclure sur une plateforme de streaming importante pourrait décourager un nombre significatif d'utilisateurs potentiels de s'abonner". Trauger, J., Memorandum and Order (Dkt. 165), *Eight Mile Style LLC and Martin Affiliated LLC vs. Spotify USA, Inc. and the Harry Fox Agency* Case n° 3 :19-cv-00736 (U.S.D.C. Mid. D. of Tenn. Nashville Div., 22 avril 2021).

¹⁴ Voir notamment Ben Beaumont-Thomas, *Paul McCartney and Kate Bush Lead Call for Change to Music Streaming Payments*, The Guardian (20 avril 2021), disponible à l'adresse suivante : <https://www.theguardian.com/music/2021/apr/20/paul-mccartney-kate-bush-law-change-music-streaming-payment> (156 artistes appellent à l'élargissement de la rémunération équitable au streaming au Royaume-Uni). Cependant, voir également Andre Paine, *AIM Responds to Artists Call for Streaming Royalty Reform*, Music Week (20 avril 2021), disponible à l'adresse suivante :

<https://www.musicweek.com/labels/read/aim-responds-to-artists-call-for-streaming-royalties-reform/083086> (Le président de l'AIM, Paul Pacifico, rejette les réformes réclamées par les artistes, privilégiant le plan en 10 points de l'IMPALA).

¹⁵ Parlement britannique, Commission sur le numérique, la culture, les médias et le sport, *Inquiry into the Economics of music streaming* (19 janvier 2021), disponible à l'adresse suivante : <https://committees.parliament.uk/work/646/economics-of-music-streaming/>

¹⁶ Il est bon de se rappeler que l'enquête DCMS a été lancée en grande partie en réponse à la campagne #BrokenRecord menée sur les réseaux sociaux par les artistes-interprètes et les auteurs-compositeurs du Royaume-Uni, selon lesquels les pratiques actuelles de redevances de streaming ont généré un résultat commercial enviable pour de nombreux créateurs. La campagne #IRespectMusic menée aux États-Unis d'Amérique a mis en évidence des problèmes analogues.

Nouvelles approches de rémunération des artistes-interprètes

Diverses propositions circulent concernant la manière d'éliminer le déséquilibre dont souffrent les artistes-interprètes crédités¹⁷. Les plateformes peuvent opter pour une solution centrée sur l'utilisateur, caractérisée par des paiements de redevances alimentés par les fans¹⁸. Cela permettrait par exemple à une plateforme de faire des paiements aux artistes-interprètes un avantage face à ses concurrents¹⁹. Les plateformes de streaming dominantes, reconnaissant le déséquilibre, semblent prêtes à parler d'approches de rémunération centrées sur l'utilisateur. Cependant, s'il est vrai qu'un modèle centré sur l'utilisateur pourrait mieux faire le lien entre les écoutes réelles et les redevances versées, la répartition globale de celles-ci demeurerait, et le déséquilibre entre les milliards en valeur marchande et les fractions de centimes versées pour le streaming persisterait vraisemblablement.

Il ne semble guère faire de doute quant à l'existence du problème de viabilité et au fait qu'il touche largement les artistes-interprètes du monde entier²⁰. La présente étude explore les conditions commerciales du "big pool", le modèle standard de redevances centré sur le marché actuellement utilisé par les plateformes de streaming, au regard des propositions centrées sur l'utilisateur. Nous constatons qu'aucun de ces deux modèles ne rémunère les artistes-interprètes de manière adéquate, et ce pour différentes raisons, et qu'ils ne rémunèrent pas non plus adéquatement les interprètes non crédités.

L'étude révèle qu'une solution potentielle au déséquilibre pourrait résider dans la reconnaissance de la nature hybride du streaming interactif et des playlists préétablies en exigeant que les plateformes de streaming rémunèrent directement les artistes-interprètes d'une manière proche, quoique distincte, des paiements au titre de la communication au public. Cette approche évite d'élargir la licence de radiodiffusion numérique obligatoire, tout en maintenant les droits exclusifs des producteurs, et elle ne modifie pas le régime d'octroi de licences privées appliqué au streaming interactif. Cette "rémunération du streaming" serait additive, elle ne ferait pas diminuer la rémunération existante relative à la communication au public et reconnaîtrait les nombreux avantages que les artistes-interprètes apportent aux plateformes de streaming et qui ne sont pas rémunérés dans le régime actuel de redevances.

Comme il a été longuement débattu, notamment dans le cadre de l'enquête DCMS, la rémunération de la communication au public est cannibalisée par les playlists "lean back" préétablies distribuées par les plateformes de streaming dominantes, conçues pour faire une concurrence directe à la radio à l'échelle mondiale. La rémunération du streaming exigerait que les services de streaming versent des redevances directement aux artistes-interprètes, à l'instar de la rémunération de la communication au public.

La solution de rémunération du streaming permettrait aux États membres de maintenir les modalités de concession de licences entre producteurs et plateformes de streaming de musique²¹, tout en créant un nouveau paiement direct versé aux artistes-interprètes et administré par le système existant d'organisations de gestion collective partout dans le monde. Si les méthodes centrées sur l'utilisateur ou d'autres méthodes plus exactes et transparentes de rémunération des artistes-interprètes évoluent sur le marché, l'adoption d'un régime de rémunération du streaming n'empêcherait pas les plateformes et les titulaires de droits de conclure de nouveaux contrats sous ces conditions ni d'améliorer les contrats existants. De toute

¹⁷ Independent Music Companies Association, *It's Time to Challenge the Flow* (23 mars 2021), disponible à l'adresse suivante:

<https://impalamusic.org/wp-content/uploads/2021/03/IMPALA-streaming-ten-point-plan-March-2021.pdf>

¹⁸ SoundCloud, *Fan Powered Royalties* (2 mars 2021), disponible à l'adresse suivante :

<https://community.soundcloud.com/fanpoweredroyalties>

¹⁹ Voir notamment Anne Steele, *Apple Music Reveals How Much It Pays When You Stream a Song*, Wall Street Journal (16 avril 2021), disponible à l'adresse suivante :

<https://www.wsj.com/articles/apple-music-reveals-how-much-it-pays-when-you-stream-a-song-11618579800> (article sur l'affirmation d'Apple dans son bulletin d'information selon laquelle il verse environ 1 cent par stream).

²⁰ Voir notamment l'annexe sur les artistes préoccupés et les témoignages issus d'entretiens tout au long du texte.

²¹ Elle laisserait également intacts les contrats individuels existants entre artistes interprètes et producteurs.

évidence, une telle solution requerrait un niveau plus élevé d'accords internationaux de réciprocité entre organisations de gestion collective.

Modèles actuels d'exploitation

À l'heure actuelle, le marché de la musique numérique comprend quatre types de modèles d'exploitation de base : le téléchargement (permanent ou limité), le podcasting, le streaming interactif et le streaming non interactif. Une plateforme de streaming de musique peut utiliser plusieurs de ces configurations simultanément. Selon les dernières données disponibles de l'industrie de l'enregistrement (IFPI, 2020, 2021), ce sont les services de streaming qui ont généré le plus de bénéfices, accumulant 62,1% des recettes mondiales totales de musique enregistrée, imputables pour 46% aux streams par abonnement et pour 16,1% aux streams financés par la publicité. Les téléchargements, conjugués aux podcasts et aux services non interactifs, représentaient 5,8% des recettes mondiales totales de la musique enregistrée. Les recettes de streaming ont augmenté de 22,9% en 2019 pour atteindre 11,4 milliards de dollars des États-Unis d'Amérique à l'échelle mondiale, et de 19,9% supplémentaires en 2020, année où elles ont atteint 13,4 milliards de dollars des États-Unis d'Amérique. Le streaming payant – par abonnement – a progressé de 24,1% en glissement annuel en 2019, et de 18,5% en 2020. Les téléchargements ont chuté de 15,3% en glissement annuel en 2019, et de 17,3% supplémentaires en 2020. Les recettes issues des ventes physiques représentaient 21,6% du marché total de la musique. Ces tendances semblent se confirmer ces six dernières années.

En règle générale, les recettes de streaming de musique sont versées par la plateforme de streaming aux maisons de disques ou par les distributeurs sous licence²² à la plateforme couvrant le catalogue ainsi que les nouveaux titres. Selon certains rapports, l'offre totale de musique de Spotify devrait dépasser 100 000 000 de titres d'ici 2022²³. Le donneur de licence recevra un taux négocié pour l'ensemble des enregistrements couverts par la licence, et paiera ensuite ses interprètes crédités aux conditions figurant dans leurs contrats d'artiste²⁴. Par ailleurs, dans une poignée d'États membres qui ont une solution en place, les organisations de gestion collective collectent la rémunération directement auprès des plateformes de streaming, comme indiqué ci-après.

Les taux de redevance de streaming non interactif pour des services tels que la diffusion Web, la diffusion simultanée de radio numérique ou la radio par satellite sont généralement fixés selon un barème. Dans le cadre des législations nationales émanant des traités internationaux, dans certains pays, les taux sont fixés par un tribunal. Dans d'autres pays, des négociations volontaires sont menées entre les organisations de gestion collective et les acteurs concernés, tels que les radiodiffuseurs ou les plateformes – afin de déterminer le taux dont on peut interjeter appel devant un tribunal en cas d'échec des négociations. Certains territoires ont des régimes de licences collectives élargies, selon lesquels un ensemble représentatif de titulaires (souvent par l'intermédiaire d'une organisation de gestion collective) négocie avec les utilisateurs les taux qui sont ensuite appliqués à tout le monde, à l'instar d'une licence légale. Ces redevances de streaming non interactif sont généralement allouées à parts égales entre les producteurs de phonogrammes²⁵ et les artistes-interprètes vedettes et non crédités. Les redevances sont

²² Témoignage de Paul Firth (Amazon Music), Enquête DCMS Q600 (23 février 2021), disponible à l'adresse suivante : <https://committees.parliament.uk/oralevidence/1747/html/>

²³ Bruce Houton, *60,000 Tracks Are Uploaded to Spotify Every Day*, Hypebot (25 février 2021), disponible à l'adresse suivante : <https://www.hypebot.com/hypebot/2021/02/60000-tracks-are-uploaded-to-spotify-every-day.html> (“[D]’ici le début de l’année prochaine, chaque nouvelle chanson des artistes sera en compétition avec plus de 100 millions de morceaux pour attirer la faveur des fans.”)

²⁴ Dans le cas des États-Unis d'Amérique, les syndicats d'artistes-interprètes peuvent recevoir des paiements additionnels – négligeables – de la maison de disques signataire. Ces paiements sont souvent versés à titre de cotisation aux caisses de retraite ou à d'autres fonds fiduciaires, qui distribuent les fonds aux adhérents, qu'ils soient artistes vedettes ou interprètes non crédités. Il convient de noter que ces paiements ont été repris des paiements historiques négociés pour les supports physiques et conçus à l'origine sur le modèle du “Phonograph Record Manufacturers' Special Payments Trust Fund”, qui s'appelle aujourd'hui “Sound Recording Special Payments Fund”.

²⁵ Dans les pays de *common law*, ceux-ci sont connus sous le nom de “titulaire du droit d'auteur sur l'enregistrement sonore” (“sound recording copyright owner”), et il s'agit généralement du label ou de l'artiste indépendant.

normalement collectées par une organisation de gestion collective et versées directement aux personnes qui ont participé à l'enregistrement. Cela signifie que les redevances de streaming non interactif sont généralement versées en dehors d'un contrat d'artiste à terme et ne sont pas appliquées au recoupement des avances.

Toutes ces structures de paiement de redevances répartissent les recettes de la plateforme. Aucune ne tient compte de la contribution des artistes-interprètes à la valorisation de l'entreprise, grâce auxquels les services de streaming deviennent des entreprises de plusieurs milliards de dollars alors qu'ils ne versent aux artistes vedettes que l'équivalent d'une fraction de centime par stream et ne versent pas le moindre centime aux artistes non crédités.

Les artistes-interprètes génèrent pour les plateformes de streaming des bénéfices pour lesquels ils ne sont pas rémunérés

Les artistes-interprètes mènent leurs fans aux plateformes de streaming par leurs enregistrements et leurs efforts de marketing, contribuant ainsi à faire baisser les coûts d'acquisition d'abonnés des plateformes. Ils aident les plateformes à attirer et à conserver le plus longtemps possible l'attention du consommateur, et donc à réduire le taux de résiliation²⁶. Les plateformes utilisent les fans comme des actifs, pour créer des offres personnalisées basées sur les goûts, les préférences et le comportement des utilisateurs, dont se servent les algorithmes pour extraire des informations en créant des profils d'utilisateur qui servent plus tard à personnaliser l'offre de services. Les plateformes ne rémunèrent pas les artistes-interprètes pour ces efforts ni pour les données précieuses qu'elles extraient, or l'attraction des fans est un des principaux facteurs sur lesquels reposent les critères d'évaluation (tels que le "revenu moyen par utilisateur", le nombre d'utilisateurs actifs par mois ou encore le ratio entre la valeur vie abonné et les coûts d'acquisition d'abonnés).

Les recherches menées dans le cadre de la présente étude montrent que les principales plateformes de musique numérique combinent des modes de consommation "lean back" peu interactifs et des modes pleinement interactifs. Ce sont principalement les playlists lean back préétablies qui font du streaming interactif un substitut à la radio.

Il n'est pas surprenant que le modèle d'affaires du streaming interactif combine des droits à peine rémunérés au titre du droit de mise à disposition au modèle de playlists lean back préétablies facilement assimilables à la radio. Si les consommateurs ont toujours la possibilité d'utiliser les fonctionnalités interactives, un grand nombre d'utilisateurs profitent simultanément des playlists "de découverte musicale" ou "lean back" que les services génèrent de différentes manières par algorithme à partir des données des fans.

Étant donné que les accords de licence de streaming regroupent généralement tous les droits sous un seul paiement de redevance, il est difficile d'évaluer séparément ces fonctionnalités; un accord peut par exemple couvrir la radio par Internet non interactive comme licence directe en dehors de tout cadre légal et le streaming interactif soumis aux licences directes habituelles. Par conséquent, une politique responsable de droit d'auteur devrait reconnaître que les principes de rémunération équitable doivent tenir compte à la fois de l'interactivité simple et des playlists préétablies résultant d'algorithmes complexes. Cependant, les licences de streaming sont axées sur le partage des recettes et ne tiennent pas compte des avantages de valorisation conférés au service par les artistes-interprètes.

Le modèle de redevances "big pool", centré sur le marché, de répartition des recettes

La présente étude s'intéresse également aux redevances payables aux artistes vedettes et aux interprètes non crédités selon un calcul de la part des recettes. Il s'agit du modèle appelé "big pool", "prorata" ou "centré sur le marché" qui est au cœur du déséquilibre systémique. Ce modèle rassemble les recettes des abonnements dans un fonds commun, et répartit, selon un critère de pondération, les recettes aux titulaires des enregistrements sonores (et leurs artistes vedettes) qui ont apporté le plus grand nombre de streams pendant la période comptable, territoire par

²⁶ "Tell your fans about SoundCloud's fan powered royalties; SoundCloud Pays Artists Fairly." SoundCloud, *Fan Powered Royalties*, disponible à l'adresse suivante : <https://community.soundcloud.com/fanpoweredroyalties>.

territoire. Au premier trimestre 2021, les principaux services de streaming utilisent tous ce modèle “centré sur le marché” aux fins des paiements aux producteurs (et ultérieurement pour le paiement à certains artistes par les producteurs), à quelques petites exceptions près où un modèle de redevance alimentée par les fans est appliqué à certains artistes indépendants. Le modèle centré sur le marché est la pratique standard depuis l’avènement du streaming²⁷.

Les plateformes de streaming utilisent le big pool pour distribuer une partie de leurs recettes aux producteurs selon un ratio du nombre de leurs streams par rapport au nombre total de streams de l’ensemble des enregistrements sonores durant la période comptable. Les labels – ou les agrégateurs numériques, dans le cas des artistes indépendants – versent ensuite à leurs artistes une redevance basée sur leurs streams individuels dans le cadre de leur contrat. Selon ce système, les superstars des grands labels ont tendance à empocher l’essentiel des recettes générées par les plateformes de streaming.

Les paiements des utilisateurs ne sont pas uniquement alloués aux artistes qu’ils écoutent réellement, et une part des paiements des fans est immanquablement attribuée à des artistes qu’ils n’ont pas écoutés²⁸. La méthode du big pool engendre deux préjudices prévisibles : les abonnés paient pour de la musique qu’ils n’écoutent pas et quelle que soit la redevance payable, elle diminue avec le temps à moins que les recettes augmentent plus rapidement que le nombre de streams – or les prix sont restés relativement constants au cours de la dernière décennie, ce qui tend à empêcher les revenus de progresser²⁹.

Les mandats légaux et les efforts contractuels privés cherchant à corriger le déséquilibre du streaming ne répondent pas aux attentes

À l’heure actuelle et en règle générale, les organisations de gestion collective ont un rôle très limité dans les droits des artistes-interprètes dans le cadre des plateformes de streaming de musique autres que de streaming non interactif³⁰. Les fonctions générales de l’organisation de gestion collective consistent à i) collecter les droits de rémunération, ii) identifier les artistes-interprètes concernés et iii) distribuer l’argent collecté. À ce titre, les organisations de gestion collective ne peuvent agir que sur la base d’un mandat légal de collecte.

Le droit de mettre à disposition des interprétations ou exécutions fixées sur phonogrammes, qui apparaît dans le Traité de l’OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes (WPPT) adopté en 1996 (art. 10³¹), est défini comme un droit exclusif des artistes et des producteurs (art. 14) sur le marché de la musique numérique. Les artistes-interprètes doivent généralement transférer leurs droits de mise à disposition dans le cadre des contrats d’artiste passés avec les producteurs, après quoi ces derniers concèdent les droits des artistes-interprètes et leurs droits propres aux plateformes, notamment de streaming. Peu de pays octroient aux artistes-interprètes un droit de mise à disposition qui survit à ce transfert ou est intransmissible et se prête à la gestion collective.

Au-delà de la réforme des réglementations existantes, les principales solutions susceptibles de remplacer le modèle big pool ou axé sur le marché sont le modèle centré sur l’utilisateur et une

²⁷ Glenn Peoples, *Fare Play: Could SoundCloud’s User-Centric Streaming Payouts Catch On?*, Billboard (12 mars 2021), disponible à l’adresse suivante : <https://www.billboard.com/index.php/articles/business/streaming/9539421/use-centric-streaming-soundcloud-explain-r-analysis>.

²⁸ Tatiana Cirisano, *The Fan Data Goldmine*, Billboard (24 février 2021), disponible à l’adresse suivante : <https://assets.billboard.com/articles/deep-dive/the-new-science-of-superfans/9529640/the-fan-data-goldmine>.

En fait, les solutions centrées sur l’utilisateur tentent de corriger cet équilibre inhérent au big pool.

²⁹ Voir notamment Tim Ingham, *Over 60,000 Tracks Are Now Uploaded to Spotify Every Day*, Music Business Worldwide (24 février 2021), disponible à l’adresse suivante : <https://www.musicbusinessworldwide.com/over-60000-tracks-are-now-uploaded-to-spotify-daily-thats-nearly-one-per-second/>.

³⁰ La nomenclature complète des services de musique non interactifs est controversée, toutefois la diffusion simultanée et la diffusion Web sont des exemples sur lesquels il y a généralement consensus.

³¹ Article 10 du Traité WPPT – Droit de mettre à disposition des interprétations ou exécutions fixées : *“Les artistes-interprètes ou exécutants jouissent du droit exclusif d’autoriser la mise à la disposition du public, par fil ou sans fil, de leurs interprétations ou exécutions fixées sur phonogrammes, de manière que chacun puisse y avoir accès de l’endroit et au moment qu’il choisit individuellement”*.

nouvelle redevance de rémunération du streaming. Un marché du streaming sain et durable passera peut-être par ces solutions et l'adoption d'autres réglementations relatives à la propriété intellectuelle pour corriger le déséquilibre du streaming et les autres carences du marché. Ces solutions et ces réglementations contribuent à l'objectif politique légitime de protection des maillons les plus vulnérables de la chaîne de valeur – les auteurs-compositeurs et les artistes-interprètes – en raison des asymétries du pouvoir de marché et de l'information.

Et pourtant, il est improbable que le modèle centré sur le marché soit abandonné. C'est pourquoi le paiement, par les services, d'une rémunération du streaming aux artistes-interprètes est une solution à long terme si convaincante.

Une nouvelle rémunération de la communication au public

Une autre approche consisterait à créer une nouvelle redevance payable par les services de musique interactifs pour les phonogrammes destinés à la communication au public (la "rémunération du streaming"). La rémunération du streaming ne serait pas un élargissement de la concession de licences obligatoires pour les phonogrammes qui éclipserait la structure existante de licences de mise à disposition ou le droit des producteurs ou des artistes-interprètes d'autoriser l'exploitation d'enregistrements dans la configuration de streaming³². Il s'agirait plutôt d'un paiement additionnel que les plateformes verseraient directement aux artistes-interprètes (et éventuellement aux producteurs) par l'intermédiaire de leur organisation de gestion collective.

Les efforts en faveur d'une nouvelle rémunération du streaming sont le résultat de plusieurs phénomènes dans l'économie de la musique : l'effondrement fondamental et potentiellement permanent de la viabilité des artistes-interprètes, le fait que les redevances de mise à disposition pour le streaming interactif échappent aux bénéfices conventionnels de communication au public et la tendance accélérée des redevances de streaming de faible valeur qui cannibalisent les ventes plus rentables.

Ces phénomènes mettent en évidence la nécessité impérieuse de créer une nouvelle rémunération du streaming. Selon les données actuelles, il semble que le modèle centré sur l'utilisateur ne modifiera pas suffisamment les revenus des artistes-interprètes et n'aurait pas la moindre incidence sur ceux des artistes non crédités. Le modèle centré sur l'utilisateur est certes un pas dans la bonne direction, mais qui n'est peut-être qu'un cataplasme sur une jambe de bois. Une nouvelle rémunération du streaming constituerait un revenu supplémentaire à la fois pour les artistes vedettes et les interprètes non crédités, qui permettrait d'atténuer les problèmes de viabilité.

Au-delà de la rémunération, d'autres caractéristiques du marché de la musique numérique devraient également faire l'objet d'une évaluation rigoureuse afin de garantir que la musique conserve sa valeur sociale. Les plateformes de musique ont de plus en plus recours à des algorithmes de recommandation fondés sur l'intelligence artificielle. De nombreux consommateurs ont exprimé des inquiétudes quant à la transparence concernant l'utilisation faite de leurs données à caractère personnel dans ces algorithmes. De même, il est crucial que l'œuvre musicale demeure le cœur du système. Les créations des auteurs, des compositeurs et des artistes-interprètes ne doivent pas être abaissées au rang de "produit", en concurrence avec des contenus tels que la musique d'ambiance au kilomètre produite par ordinateur³³, voire avec des services non audio. Le maintien de la diversité culturelle est un objectif qui doit également

³² Le présent document ne formule pas d'opinion quant à la mise en œuvre possible d'une telle rémunération. Elle pourrait être une extension du droit de communication au public (tel que proposé par les artistes au Royaume-Uni, voir par exemple <https://www.theguardian.com/music/2021/apr/20/paul-mccartney-kate-bush-law-change-music-streaming-payment>), une rémunération collective au titre du droit de mise à disposition (comme cela se fait déjà en Espagne, par exemple) ou encore un nouveau droit de rémunération (fondé ou non sur la législation existante).

³³ Laura Kobylecky, *Making Fake Art, 1984, the New Rembrandt and the "Fake Artist"*, Music Tech Policy, (4 août 2017), disponible à l'adresse suivante : <https://musictechpolicy.com/2017/08/04/guest-post-making-fake-art-1984-the-new-rembrandt-and-the-fake-artist/>; Tim Ingham, *Spotify is Making Its Own Records...and Putting Them on Playlists*, Music Business Worldwide (31 août 2016), disponible à l'adresse suivante : <https://www.musicbusinessworldwide.com/spotify-is-creating-its-own-recordings-and-putting-them-on-playlists/>.

s'appliquer aux plateformes de streaming, qui sont devenues des acteurs essentiels dans la distribution de musique, sapée par la répartition des redevances centrée sur le marché.

Les auteurs, les compositeurs et les artistes-interprètes poursuivent leur lutte pour que leur travail soit rémunéré de manière viable et transparente. Les propositions de rémunération équitable doivent être évaluées et mises à l'essai. La bonne nouvelle, c'est que le streaming offre de nombreuses opportunités de trouver un meilleur équilibre pour toutes les parties prenantes de l'industrie de la musique. Il devrait être possible de trouver un moyen juridique d'y parvenir.

[Fin du document]